

# 現代流通の仕組み

『現代商業学』

第二講 商業とは何か  
品揃えを形成する商業者

2009年 10月22日

講師 宮国薫子

# 1. 商業の介在する流通 中間流通を省くことは効率的か？

- 商品の最終価格は＝  
生産原価に卸売業者のマージンと小売業者のマージン  
を上乗せしたもの
- 商業は商品流通の作業を分業している。



## 2. 商業者の役割は何か 商業者固有の役割

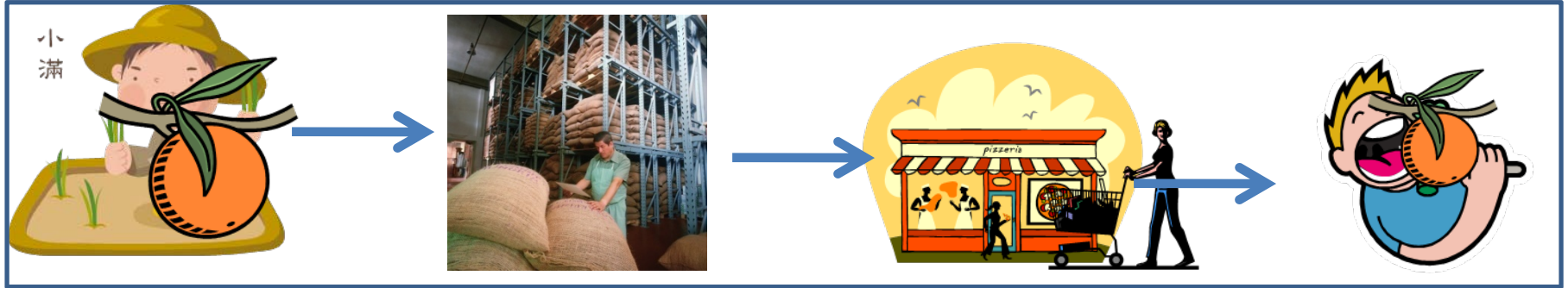


### •取引＝所有権の移転

- 生産者にとって、取引には交渉などの費用がかかる  
[金銭的な費用・労力・時間・心理的負担]
- 商業者にとって、いったん商品を仕入れると、その商品が売れなかった場合のリスクも負担しなければならない。



## 2. 商業者の役割は何か 商業者固有の役割



商業者は、取引の費用やリスクを負担してでも  
あえて商品を仕入れてから消費者に販売する

↓  
品揃えを形成するため



### ③. 商業における品揃え形成 品揃えのもたらす経済的メリット

#### ➤ 広さ。。。種類が異なる商品の多様性

➤ イオン



#### ➤ 深さ。。。同じ種類の商品における色やサイズ、ブランド(銘柄)

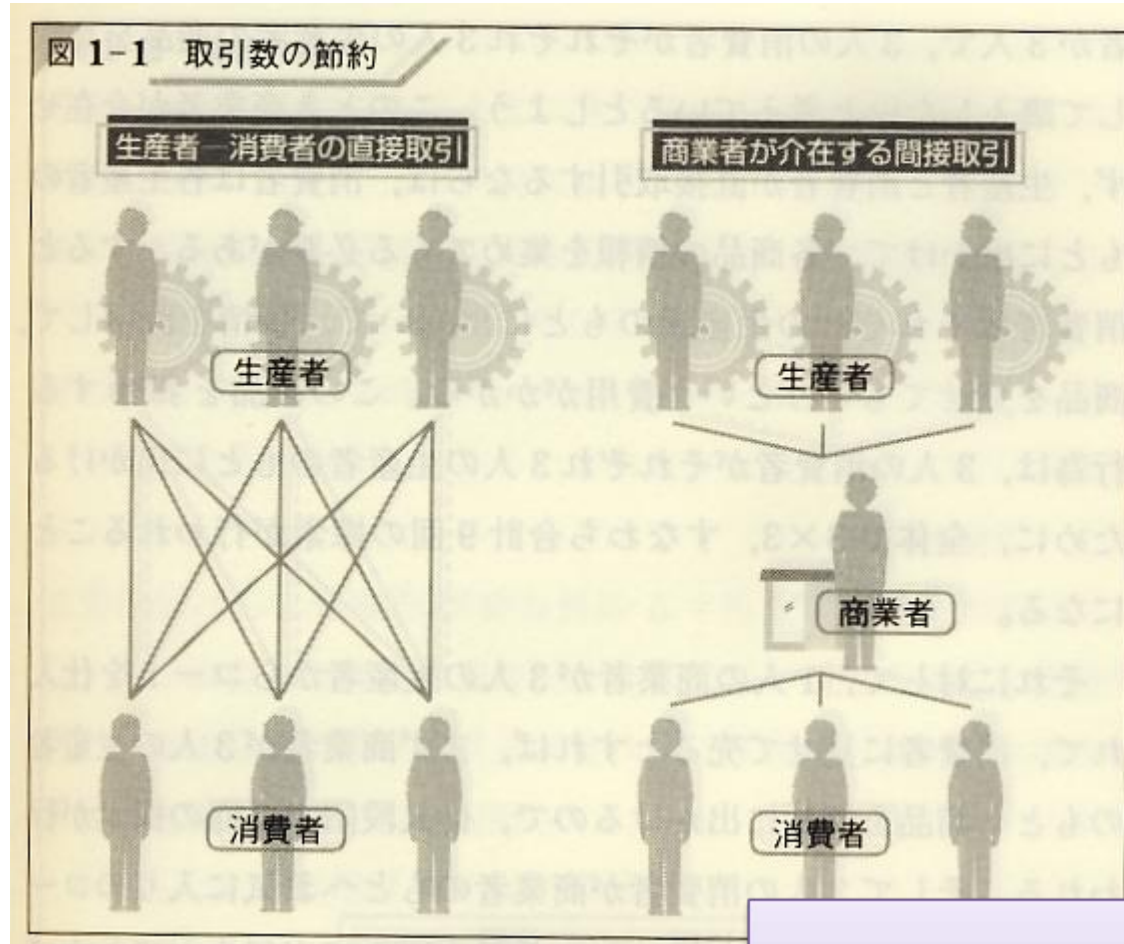
➤ ユニクロ

➤ ツタヤ



# 3 商品における品揃え形成

## 取引数節約の効果 (生産者側の立場)



生産者数 ×  
消費者数

$$m \times n = 9$$

$$m + n = 6$$

$$mn > m + n$$

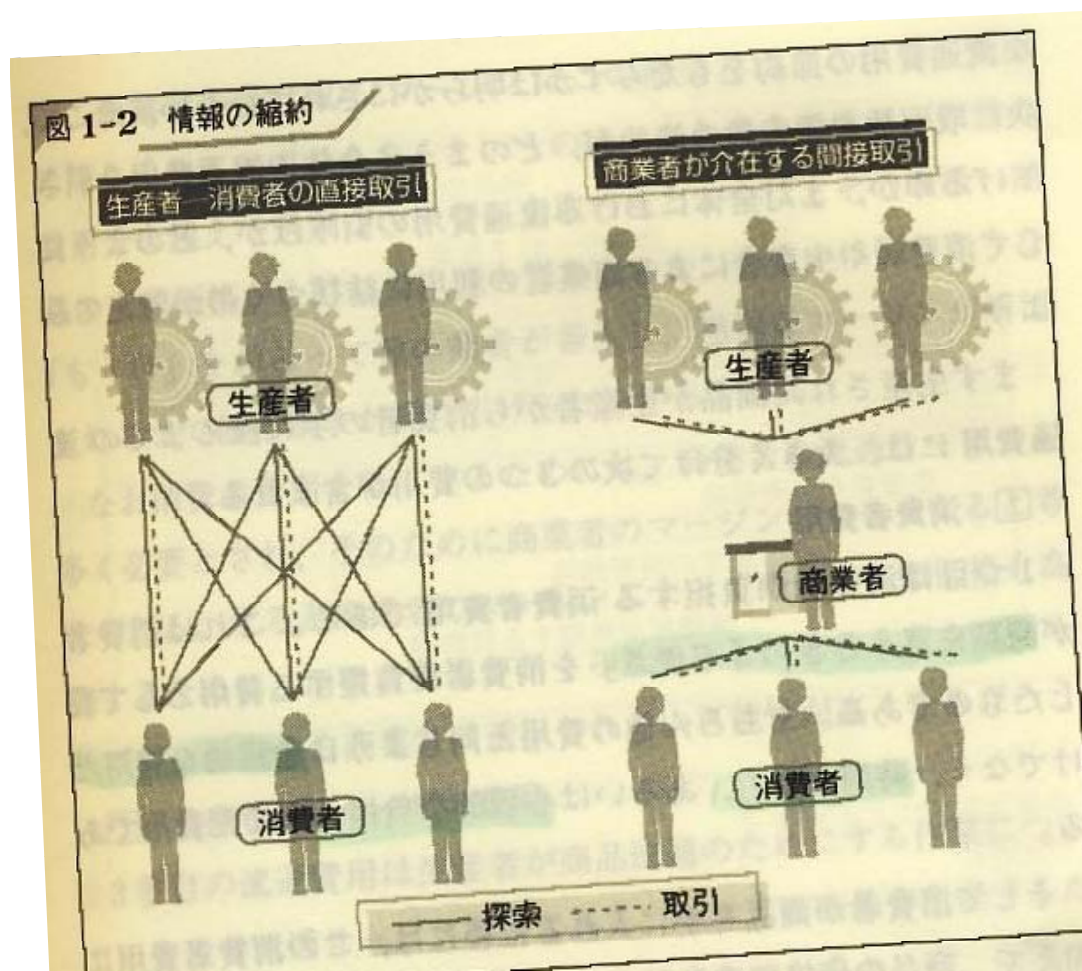
### 3 商品における品揃え形成 情報縮約の効果(消費者の立場)

$$mn > m + n$$

- 商業者が品揃えを形成することにより、消費者が欲しい商品を探索する費用を節約する効果

生産者数  $\times$   
消費者数

$$m \times n = 9$$



$$m + n = 6$$

# 4. 流通費用の構成

## □ 消費者費用

- 消費者が商品を買う時の不便さ
- 金銭的な費用、時間、空間(距離)、労力、心理的な負担

## □ 商業者流通サービス費用

- もし競争が十分に行われているとすれば商業者の受け取るマージンはこの商業者による作業の費用に等しくなるはず。
- もし、商業者が作業の費用分を越えて過剰なマージンを取ろうとすれば、その商品の価格が高騰し誰も買わなくなる。あるいは、同じような「もうけ」をねらって、他の業者が参入する。

## □ 生産者流通サービス費用

- 生産者も流通サービスの一部を担当している。よって商品の生産費用(生産原価)だけでなく、流通サービス費用も負担している。

商品の最終価格＝

消費者費用  
＋  
商業者流通サービス費用  
＋  
生産者流通サービス費用

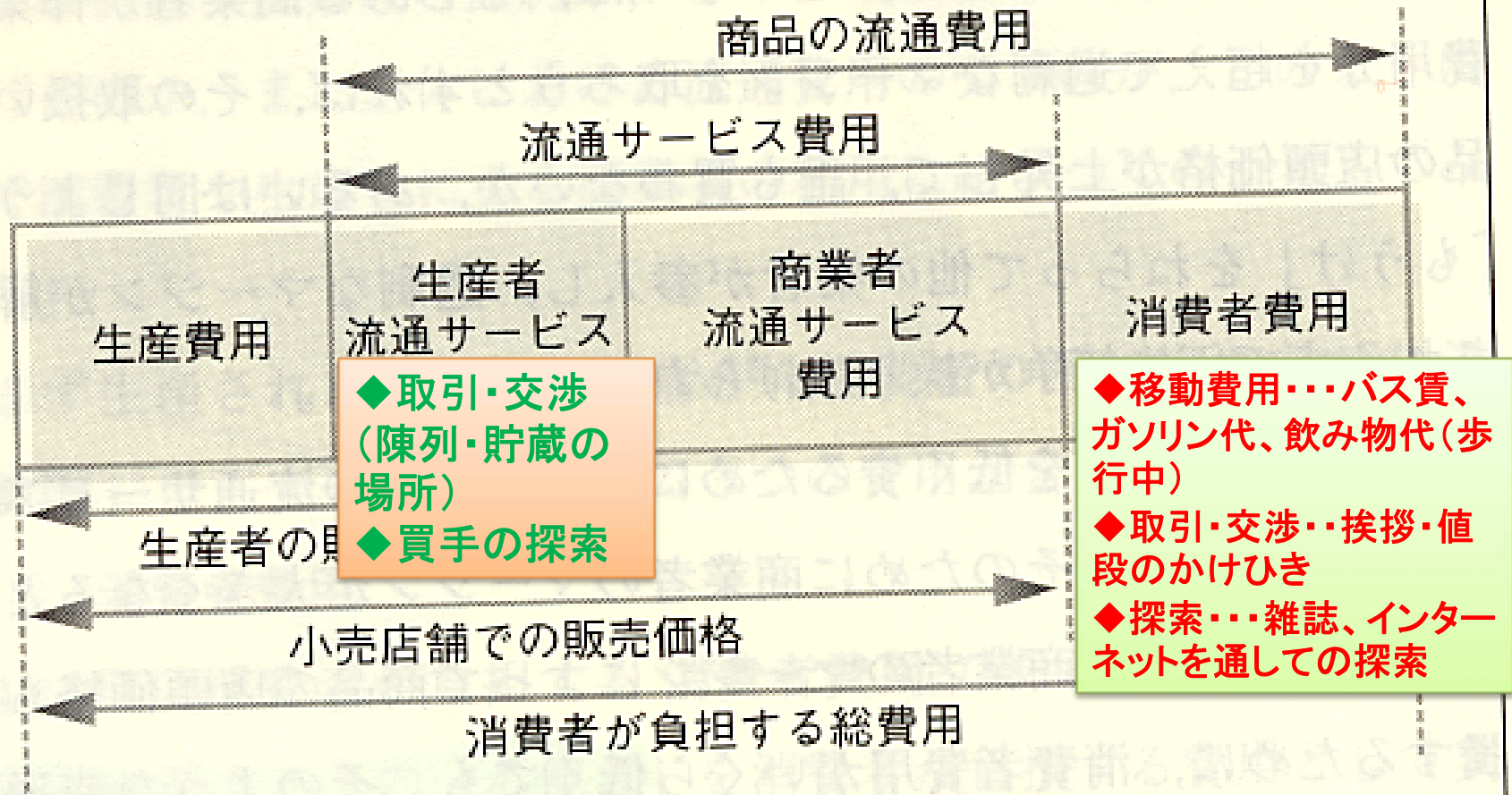


# 流通費用の構成

図 1-3 流通費用の構成

商品の流通費用

- ◆ 移動(仕入れのため)
- ◆ 生産者との取引・交渉
- ◆ 消費者への販売



◆ 取引・交渉  
(陳列・貯蔵の場所)  
◆ 買手の探索

◆ 移動費用・・・バス賃、ガソリン代、飲み物代(歩行中)  
◆ 取引・交渉・・・挨拶・値段のかけひき  
◆ 探索・・・雑誌、インターネットを通しての探索

# 本日のグループ発表

1. 今まで自分達が行った店で**品揃え**が豊富で何度も行きたいと思える店をあげてください。
  - A) 店名とその場所
  - B) どのような品ぞろえがあるのか(5品以上)あげるなどして、その店の魅力を語る。
  
2. グループで「ある商品を流通させる」と仮定して下記の項目について考えてください。
  - A) 何の商品 (例:チョコレート)
  - B) 商業者が**介在しない**場合を想定して(消費者が生産者と直接、取引をする) その費用を提示し、その費用には具体的にどんなものが含まれているか述べよ。)
  - C) 商業者が**介在する**と想定して(消費者は商業者を通して、何かを購入する)その費用を提示し、その費用には具体的にどんなものが含まれているか述べよ。

商業者が介在しない	費用名称	費用	たとえば、どのような費用か？
	生産者費用	150	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 原材料（100）</li> <li>• 人件費（50）</li> </ul>
	生産者流通サービス費用	100	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 消費者との交渉・取引の費用</li> <li>• 買い手の探索費用      商品梱包代金</li> </ul>
	消費者費用	100	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 売り手の探索費用</li> <li>• 生産者との取引交渉に費用。</li> </ul>
	合計	350	

商業者が介在する場合	費用名称	費用	たとえば、どのような費用か？
	生産者費用	150	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 原材料(100)</li> <li>• 人件費(50)</li> </ul>
	生産者流通サービス費用	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <del>消費者との交渉・取引の費用</del></li> <li>• <del>買い手の探索費用</del>      ・商品梱包代金</li> </ul>
	商業者流通サービス費用	40	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 仕入れのための移動費</li> <li>• 生産者との取引・交渉</li> <li>• 消費者への販売</li> </ul>
	消費者費用	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 店に行くまでの費用</li> <li>• <del>売り手の探索費用</del></li> <li>• <del>生産者との取引・交渉の費用。</del></li> </ul>
	合計	210	

# 私の費用設定

- 商業者が**介在しない**場合

– 生産者費用	150円
– 生産者流通サービス費用	100円
– 消費者費用	100円
– <b>合計</b>	<b>350円</b>

- 商業者が**介在する**場合

– 生産者費用	150円
– 生産者流通サービス費用	10円
– <b>商業者流通サービス費用</b>	<b>40円</b>
– 消費者費用	10円
– <b>合計</b>	<b>210円</b>